

## СЕКЦИЯ III. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСТОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

**П.С. Пименов**

Уральский Федеральный университет

### **ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКОЙ КОМПАНИИ В СЕРЕДИНЕ XIX ВЕКА**

Когда мы обозначаем определенную систему как жизнеспособную, то представляем ее соответствующей следующим критериям: способность поддерживать свое существование в относительно устойчивой среде и наличие потенциальной возможности адаптироваться к изменяющимся параметрам окружающей среды. Проблема приспособления бросает вызов самому механизму управления системы, которая вынуждена формировать верные стимулы, направленные на функциональную трансформацию деятельности [1, с. 8]. Рассмотрение вопроса о реализации адаптивных механизмов Российско-американской компании позволит нам подойти к изучению причин продажи заокеанской колонии Российской империи с точки зрения ее жизнеспособности или нежизнеспособности как системы. В данной статье мы уделим внимание рассмотрению вопроса соответствия Российско-американской компании второму критерию жизнеспособной системы в рамках экономической деятельности – способности переориентировать вектор своего развития и приспособливаться к изменяющимся условиям окружающей среды. Подобным вызовом для Российско-американской компании стало длительное и постепенное сокращение добычи пушнины, связанное с естественным исчезновением популяций пушного зверя из-за чрезмерной эксплуатации промысловых угодий [2]. Стоит отметить, что промысел и продажа пушнины, являлись основой деятельности компании, а прибыль, полученная от сбыта пушнины, составляла единственную статью дохода компании на момент ее основания (1799 г.). Таким образом, система, успешно существовавшая в благоприятных условиях относительно устойчивой окружающей среды (богатые места промысла), вынуждена была изменить вектор своего развития в связи с истреблением пушного зверя. С.Б. Окунь приводит данные об общей сумме добытых мехов калана (морской бобр) за два периода: с 1799 по 1821 г. (72 894 ед.) и с 1842 по 1861 г. (25 602 ед.); эти сведения демонстрируют общую тенденцию в пушном промысле, аналогичное снижение наблюдалось и в добыче меха других зверей (например, морского котика) [3, с. 210]. Первой реакцией на снижение доходов компании стало стремление администрации уменьшить издержки. В первую очередь в 1842 году был сокращен штат русских промышленников, что повлекло за собой увеличение объемов торговли с племенем тлинкитов (пушнина, добытая индейцами, выменивалась на товары, предлагавшиеся компанией) [4, с. 111]. Однако мера эта была подобна пластырю на кровоточащей ране и не смогла обеспечить необходимый эффект. Об этом свидетельствует представление Главного правления Российско-

американской компании министру финансов Ф.П. Вроченко, в котором указывается на крайне затруднительное финансовое состояние компании в связи с сокращением промысла и большими транспортными издержками, которые несет компания вследствие удаленности территории колоний от метрополии [5, с. 126]. Ранее, в относительной стабильности окружающей среды, эти издержки покрывались сверхприбылью от добытой пушнины, теперь же это стало настоящей проблемой – не случайно в представлении говорится о возможной продаже колоний. Выходом из сложившейся ситуации главное правление видело получение особых льгот и кредитов от правительства, которые и были ей предоставлены, но только в 1857 г. [6, с. 369]. До этого времени руководство Российско-американской компании должно было самостоятельно решать вопрос об исправлении финансового положения путем поиска новых источников дохода. Процесс поиска и организации новых предприятий компании стал адаптацией системы под изменяющиеся условия внешней среды.

В середине XIX века произошло «открытие» Китая, чем сумела воспользоваться Российско-американская компания. Вместо транспортировки пушнины в Санкт-Петербург сухопутным путем через Сибирь предлагалось доставлять товары морским путем, заходя в порт Шанхай и выменивая там часть пушнины на чай. Таким образом, компания должна была доставлять в столицу около 450 тонн чая ежегодно, что позволяло получить дополнительную прибыль от его последующей продажи [7, с. 144].

В 1848 г. главный управитель М.Д. Тебеньков отправил целый ряд геологических экспедиций. Первую возглавил штаб-лекарь Иваницкий, сын горного служащего, он был единственным, кто разбирался в горнодобывающей промышленности на территории колонии [8, с. 162]. Целью экспедиции на остров Унгу была разведка месторождений каменного угля, на который имелся спрос со стороны США из-за необходимости обеспечения парохозяйства топливным сырьем. Если пользоваться терминологией Стаффорда Бира, то распоряжение М.Д. Тебенькова стало стимулом для системы, за которым последовала реакция: через два года у компании появились инженеры и техника, добыча угля на Кенайском полуострове началась в 1850 году [9, с. 160]. Первые 500 тонн кенайского угля плохо продавались в Сан-Франциско (1856 г.) по причине невысокого качества. За период 1857–1860 гг. компания добыла 2760 тонн угля стоимостью в 45800 руб. Расход компании на жалование служащим, обустройство и ремонт оборудования составил только за 1859 г. около 86000 руб [6, с. 360]. Явная убыточность этого предприятия может быть в определенной степени оправдана тем, что закупка и установка горнодобывающего оборудования являются крайне затратными мероприятиями, а издержки такого рода относятся к постоянным, которые покрываются в течение длительного времени (особенно в условиях таких отделенных территорий). Поэтому необходимо исследовать именно динамику объемов добычи и размеров издержек, однако на данный момент мы не располагаем необходимыми сведениями, и здесь уместно поставить знак вопроса.

В начале 1850-х годов происходит обустройство «ледовой промышленности». Она располагалась на острове Кадьяк по причине возможности добычи льда даже в летнее время [10, с. 246]. Добывали лед алеуты, а хранился он в древесных опилках, которые доставлялись из Ново-Архангельска, где еще к 1845 году была установлена новая лесопилка [11, с. 124]. Транспортировка и продажа льда осуществлялась американской компанией «Сандерс и К<sup>о</sup>», с которой был заключен пятилетний контракт на ежегодную поставку 2000 тонн льда [12, с. 225]. Прибыль от продажи компании делили поровну. Стоимость одной тонны льда составляла 75 пиастров, следовательно, Российско-американская компания получала ежегодную прибыль от продажи льда в 75 000 пиастров (стоимость 1,35 пиастров = 1 шкуре морского котика [13, с. 131]) от ледниковой промышленности (при условии выполнения условий договора).

Мероприятия, проводившиеся компанией в середине XIX века и представленные нами выше, свидетельствуют об активном поиске новых источников дохода, призванных обеспечить жизнеспособность системы в новых, изменившихся условиях внешней среды. Не стоит, однако, забывать о том, что в данной статье был рассмотрен только механизм адаптации системы к экономической конъюнктуре, но не рассмотрены адаптивные механизмы в социокультурной и политической сферах системы. Это значит, что делать вывод о жизнеспособности данной системы в целом было бы преждевременным.

- 
1. Бир С. Мозг фирмы / пер. с англ. М.М. Лопухин. М.: Радио и связь, 1993.
  2. Гринев А. В. Туземцы Аляски, русские промышленники и Российско-американская компания: система экономических отношений // Экономическое обозрение. М. 2000. № 3. С. 72–84.
  3. Окунь С.Б. Российско-американская компания / под ред. Б.Д. Грекова. М.: Соцэкгиз, 1939.
  4. Виньковецкий И. Русская Америка: заокеанская колония континентальной империи, 1804–1867 / пер. с англ. С. Константинов. М.: Новое литературное обозрение, 2015.
  5. Выписка из представления Главного правления РАК министру финансов Ф.П. Вроченко о сложности содержания колонии, сокращении промыслов, временном прекращении кругосветных экспедиций, упадке торговли в Кяхте и возможности отказа от колоний в Америке. 21.09.1845 // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.
  6. История Русской Америки (1732–1867): в 3 т.: Т.3.: Русская Америка: от зенита к закату (1825–1867) / под ред. Н.Н. Болховитинова. М.: Международные отношения, 1999. 472 с.
  7. Депеша Главного правления РАК М.Д. Тебенькову об изменении направления колониальной торговли и отправке корабля с пушниной в Китай. 04.04.1847 // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.
  8. Донесение М.Д. Тебенькова в главное правление РАК о важности для колоний разработки залежей каменного угля и перспективах развития этой отрасли в Америке // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.
  9. Депеша Главного правления РАК М.Д. Тебенькову по поводу добычи золота и каменного угля, продолжения исследований в колониях. 28.04.1850 // Российско-

американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.

10. Донесение Главного правления РАК А. И. Рудакову о перспективах торговли льдом и развития каменноугольной и лесной промышленности в колониях. 10.10.1852 // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.

11. Донесение М.Д. Тебенькова в главное правление РАК о положении дел в колониях. 19.09.1845 // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.

12. Деша Главного правления РАК А.И. Рудакову о заключении контракта на поставку льда с компанией американских негодантов. 20.03.1853 // Российско-американская компания и изучение Тихоокеанского Севера, 1841–1867: сб. док. М.: Наука, 2010.

13. Русская Америка в записках Кирилла Хлебникова. М.: Наука, 1985.

**М.А. Короткевич**

Иркутский государственный университет

## **ШПИОНЫ XX ВЕКА: «ЖЕНСКИЙ ФАКТОР» В ИСТОРИИ РАЗВЕДКИ**

Во все времена шпионаж и разведывательная деятельность вызывали любопытство. Разница между шпионом и разведчиком заключается в том, что шпионаж является противозаконной разведывательной деятельностью иностранных государств с целью получения информации, в то время как разведчик осуществляет сбор информации, нося форменную одежду своих вооружённых сил. В случае пленения разведчик имеет право на статус военнопленного [1].

Чаше всего образ шпиона связан с мужчиной, однако в истории присутствуют сюжеты, связанные с «женским фактором» в разведке. Можно выделить несколько основных видов вовлечённости женщин в процесс шпионажа.

Известны случаи, когда женщины становились шпионками по любви. В этой связи следует рассмотреть технологию «охота на секретарш», которую придумали и активно применяли сотрудники восточногерманской разведки [2, с. 427]. Вполне вероятно, что все завербованные с помощью «агентов-Ромео» сотрудницы западноевропейских государственных учреждений работали на ГДР. Одной из многочисленных жертв «охоты на секретарш», принятой советской внешней разведкой, стала Леонора Хайнц («Лола») – секретарь начальника управления МИДа ФРГ. Ее соблазнителем был Хайнц Зюттерлин («Вальтер»), западный немец из Фрайбурга, который был завербован советской внешней разведкой в 1957 году. Леонора, находясь в доверительных отношениях с Хайнцем, сообщала ему всё, что знала об отношениях Востока и Запада. В 1961 году её включили в агентурную сеть КГБ. Вскоре Леонора была арестована. Во время допроса на нее обрушилось признание ее мужа в том, что он женился на ней не по любви, а по приказу Центра. Вскоре после этого Леонора повесилась в своей камере.